

VACATURE ACCOUNT MANAGER Antwerpen

Ensatec (Energy Saving Technics) is een dynamische organisatie waarvan de hoofdzetel gevestigd is te Genk.

Wij adviseren en coördineren de implementatie van energie besparende technieken voor KMO's en GO's.

Onze focus ligt op:

- Relighting
- EMS (Energie management system)
- CO₂ reductieplannen
- Energiebuffer
- Laadpalen
- Energieaudits
- Begeleiding PV
- Meetcampagnes

Centraal in onze service staat het compleet ontzorgen van de klant zodat we een betrouwbare kwaliteit leveren gedurende het hele project. Met ons groeiend team werken wij vanuit onze hoofdzetel in Genk (Thor Park) aan de groei van onze organisatie.

Naast onze passie voor het redden van de planeet, is de liefde voor onze medewerkers minstens even groot. Gelukkige collega's dragen bij tot een gezond en gelukkig bedrijf.

Ben jij die ervaren **energieke en gedreven persoon**, op zoek naar een uitdagende job? Wil jij je steentje bijdragen aan een groener milieu en een gezondere planeet? Dan ben jij de Account Manager (X/V/M) die wij zoeken!

PROFIEL

- Je hebt bewust gekozen voor een carrière in sales;
- Je bent in staat om een markt autonoom te ontwikkelen;
- Je houdt ervan met klanten te onderhandelen en te overtuigen;
- Het maken en voeren van prospectiebezoeken (gepland of ongepland) is iets wat je niet afschrikt;
- Initiatieven nemen en zelfstandig werken zitten in je DNA. Je kan dus perfect de juiste balans vinden tussen de geboden vrijheid en de verwachte verantwoordelijkheid;
- Je hebt een technisch commerciële ervaring in de B2B wereld;
- Je bent klantgericht, resultaatgericht en hebt sterke communicatievaardigheden;
- Organisatiebetrokkenheid en eigenaarschap zijn jouw drivers;
- Je wil groeien in je kennis en vaardigheden;
- Individueel werken schrikt je niet af;
- Je woont bij voorkeur in regio Antwerpen.

FUNCTIEOMSCHRIJVING

- Identificeren van marktpotentieel en kwalificeren van accounts, eventueel in de vorm van een strategisch account (jaar)plan;
- Het in kaart brengen van de doelgroepen met actieve prospectie;
- Initiëren van het verkoopproces door het plannen van afspraken met klanten;
- Het geven van presentaties, rekening houdend met de noden van de klant zonder het commercieel belang uit het oog te verliezen;
- Opbouwen en onderhouden van zakelijke relaties met verschillende gesprekspartners (qua functie en bedrijfsniveau) in diverse sectoren;
- Voorstellen van offertes en het afsluiten van commerciële overeenkomsten, zowel Capex als Opex;
- Rapportering rechtstreeks aan de directie.

AANBOD

- Je komt terecht in een dynamisch team waar er steeds ruimte is voor initiatieven,
- Toffe teamactiviteiten;
- Een aantrekkelijk vast loon en firmawagen in overeenstemming met jouw vaardigheden, aangevuld met extra legale voordelen zoals groepsverzekering, laptop, GSM, tankkaart, bonussen gerelateerd aan gepresteerde omzet;
- Salaris te bespreken in functie van loondienst of op zelfstandige basis.

Interesse? Voel je je aangesproken? Stuur je cv en motivatiebrief door naar lisa@ensatec.be

ONE PLANET - ONE FUTURE